

Siete *tips* para identificar una idea de negocio exitosa

La situación que se está viviendo en el planeta como consecuencia del Covid19 ha dejado muchas pérdidas de todo tipo: vidas, empleos, ingresos, menor riqueza producida en los países.

A veces de grandes dificultades surgen las mayores oportunidades. Hay que estar atentos a identificarlas. Pero también hay que tener una actitud que permita encontrarlas en donde otros solo ven dificultades.

Este es el momento de no seguir posponiendo tu sueño de convertirte en una persona con un negocio independiente, en generar empleo e ingresos para ti y tal vez para muchas más personas, en contribuir a tu propio bienestar y el de la sociedad a través de una empresa con potencial en el mercado y que también posea valores e ideales firmes.

Si tú eres esa persona, y quieres crear un negocio, pero no tienes aún una idea clara de cómo hacerlo, aquí te damos varias sugerencias que puedes considerar a fin de concretar ese sueño.

En general, una idea de negocio debe tener en cuenta lo siguiente:

- Debe basarse en la identificación de una oportunidad. Las oportunidades, por lo general, tienen que ver con solucionar necesidades no resueltas o que se podrían resolver de una mejor manera
- Tener en cuenta el entorno: las empresas interactúan con lo que la rodea, es decir, con los clientes, con las otras empresas, con el Gobierno y la regulación, con la tecnología, entre otros aspectos
- La creatividad y la innovación son claves en la búsqueda, identificación e implantación de las nuevas ideas de negocio



1

Pensar en las nuevas tendencias y tecnologías

Es una buena idea preguntarse ante una idea de negocio:

- ☒ ¿Qué está pasando en el mercado y qué viene después?
- ☒ ¿Cuáles son las nuevas tecnologías que se están posicionando en los negocios?
- ☒ ¿Cuáles son las tendencias que se están imponiendo?
- ☒ ¿Cómo puedo introducirme en esos campos?

A raíz de la pandemia global, hay sectores y canales que se posicionarán y otros que tendrán que transformarse de manera radical y necesitarán un mayor tiempo para recuperarse. Es importante identificar esos sectores emergentes y los cambios en los patrones de consumo.

Ver: Ficha - Conoce tendencias y Oportunidades de mercado -Kit de emprendimiento

2

Identificar frustraciones de la oferta existente ¿qué brechas o necesidades no resueltas se pueden detectar?

¡Allí puede estar la oportunidad para tu negocio!

Puedes empezar por enfocarte en tu sector o en el campo que más conoces, e identifica la oferta existente. Piensa en qué te molesta a ti o en la frustración que puede experimentar alguien más con respecto a las soluciones que ofrece el mercado, cuando estas no llenan sus necesidades o expectativas.

Al idear una posible solución a esta molestia o frustración, debes preguntarte si hay clientes para esta solución y por qué valorarían y comprarían tu solución frente a otras existentes en el mercado. También puedes plantearte cómo tus conocimientos y habilidades podrían ser útiles para crear soluciones en otros sectores del mercado (más adelante encuentras esta idea más desarrollada).

Ver "Guía de supervivencia para startups en tiempos de COVID-19" - Platzi; Seedstars"
<https://bit.ly/2C1w8QZ>

3

Pensar "fuera de la caja": buscar nuevos nichos

No es una buena idea "hacer más de lo mismo", especialmente donde hay grandes jugadores que podrán copar grandes segmentos del mercado y donde será difícil entrar con éxito.

Muchas veces las soluciones que se ofrecen en el mercado, por parte de las empresas con mayor trayectoria y posicionamiento, son oportunidades que puede aprovechar un nuevo negocio, si sabe darse cuenta de qué les está faltando para llenar las necesidades, especialmente las nuevas.

Un pequeño nuevo negocio a veces tiene más oportunidades de responder a los nuevos nichos que se presentan en el mercado, que las empresas muy consolidadas.

4

Aplicar las habilidades a un campo nuevo

Las habilidades y conocimientos que posees tal vez puedan ser útiles en otros campos, donde hay brechas importantes de mercado.

Piensa cuáles son tus habilidades y cómo podrían ser útiles en otras áreas. Con tu experiencia tal vez puedes desarrollar soluciones en esos nuevos mercados.

Es un buen momento para comunicar tu idea y buscar aliados o socios que conozcan el sector (ya que tú posees la técnica y el conocimiento para desarrollar el producto o servicio).



5 Haz una versión más convincente de un producto o servicio existente

Siempre existen en el mercado ofertas que se pueden mejorar; hacer una versión más barata, o que tenga nuevas funcionalidades (más fácil de usar, más suave).

Muchas veces las primeras ventas en un nuevo negocio tienen que ver con la oferta de productos existentes a un menor precio o con características ajustadas para poder venderlos más baratos.

Método Scamper

Para mejorar un producto existente en el mercado, es conveniente empezar por hacerse las preguntas apropiadas.

Estas preguntas se pueden enmarcar en los siguientes conceptos, con los que se conforma un acróstico, por lo que se conoce como método Scamper:

Sustituir-Combinar- Adaptar- Modificar - Poner otros usos - Eliminar- Reordenar

Ver: ¿Cómo crear una startup exitosa? <https://bit.ly/3gDujio>

Ver: método Scamper - Entre otros websites:

<https://xn--designthinkingspaa-d4b.com/metodo-scamper-para-generar-ideas>

6 Encuentra un mercado en donde no se hayan producido innovaciones recientes

En los sectores en los que menos innovación se haya desarrollado de manera reciente, es muy probable que se puedan identificar más brechas y necesidades insatisfechas y, por lo tanto, más oportunidades de generar ideas y soluciones con valor para los consumidores.

7 Es necesario acercarse al mercado y hablar con los consumidores potenciales

La mejor manera de generar ideas de negocio, que realmente tengan en cuenta las necesidades de las personas, es salir a buscarlas y hablar con ellas.

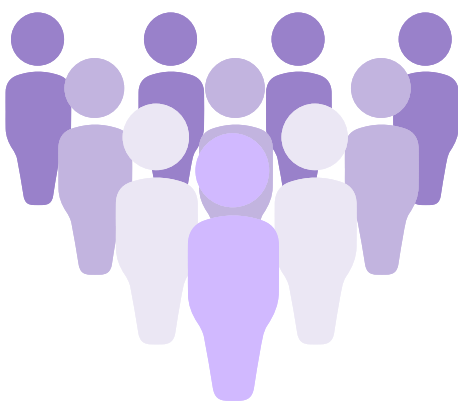
Dirigirse a los sitios donde la gente que es potencial cliente va a comprar: por ejemplo, si la idea tiene que ver con muebles para el hogar, puedes dirigirte a ese tipo de tiendas, observar a los compradores y preguntarles qué quisieran y qué no encuentran allí.

Se pueden hacer encuestas *online* para saber cuáles son los intereses y necesidades de los consumidores potenciales.

Se pueden utilizar también las redes sociales para acercarse a los consumidores potenciales y saber más acerca de ellos y de lo que quisieran que el mercado les ofreciera, en el sector de interés.

Ver: Redes sociales y su aplicación al mercadeo (Dos sesiones)
https://zoom.us/rec/play/7slod-r_-2k3TNec4wSDU6QoW9S7KKqs2yAf-PIIn0e0WngLO1unMrsQZeTakjIGS9LPHMrAl8lxciu9?continueMode=true&x_zm_rtaid=IrsBVVB1TzuFCMTRqe4p5Q.1592202236635.dcc6ab62f7ffc2516402203096e228b6&x_zm_rtaid=582

Más adelante, cuando la idea de negocio adquiera mayor concreción, se deberán probar en el mercado, y con consumidores reales, los productos y servicios, y averiguar qué tanto valor extraen de ellos los clientes



#ESTAEMPRESA
ESDE TODOS